

# Domenico Claudio Fasano

22 luglio 1990,

Viale Antonio Gramsci, 28 70019 Triggiano (Bari)

☎ +39 3926871261 ✉ fasanoclaudio2015@gmail.com



## Settori di competenza

- Assistenza tecnica specializzata per installazione ed utilizzo di medical devices pre e post operatori
- Informazione Scientifica e del farmaco e/o relativa a medical devices
- Attività di gestione ed inserimento prodotti in gare e/o clienti privati
- Distribuzione, vendita e controllo del prodotto farmaceutico
- Conoscenze multidisciplinari per la comprensione dei farmaci, loro struttura ed attività preparazione e controllo dei medicinali
- Conoscenze chimiche, biologiche e biotecnologiche integrate a farmaco economia e legislazioni nazionali e comunitarie
- Identificazione ed archiviazione dell'informazione biomedica attraverso l'utilizzo di banche dati
- Monitoraggio della prescrizione e management della spesa farmaceutica
- Farmacovigilanza e sistemi di gestione, manipolazione, distribuzione dei prodotti farmaceutici

## Esperienza Professionale

**Da Gennaio 2020 (presente), Sales Specialist Ostomy Care, presso Hollister Incorporated.**

**- SALES SPECIALIST ED INFORMAZIONE MEDICO SCIENTIFICA NEGLI OSPEDALI DI PUGLIA, BASILICATA, MOLISE ED ABRUZZO.**

- Attività a stretto contatto con i clinici, in particolare Infermieri e Medici Chirurghi specializzati nel trattamento della stomia
- Utilizzo di conoscenze cliniche e relative al prodotto dell'azienda, sviluppate in campo e apprese durante il percorso personale e professionale
- Raggiungimento target aziendali
- Planning territoriale e targetizzazione relativa al portfolio clienti
- Gestione trattative ASL territoriali ed inserimento prodotti

## Conoscenze linguistiche

1) Inglese - Livello B2 Standard di valutazione europeo (comprensione, parlato, scritto) certificato

2) CERTIFICAZIONE lingua inglese "BULATS"

## Soft skills

- Capacità di Problem Solving e Team Management
- Atteggiamento proattivo e multitasking
- Disponibilità a ricevere feedback negativi e predisposizione al continuo miglioramento.
- Capacità di pianificazione, organizzazione e determinazione delle priorità.
- Resistenza allo stress
- Tenacia e determinazione nel raggiungimento degli obiettivi.
- Predisposizione al lavoro di gruppo
- Carattere socievole, estroverso e disponibile
- Forte passione e curiosità per la ricerca scientifica
- Predisposizione alla negoziazione e alla mediazione con l'interlocutore per il raggiungimento di obiettivi di crescita

**Da Febbraio 2018 a Gennaio 2020, Product Specialist Cardiovascolare di BAYER, linea Xarelto.**

**- PRODUCT SPECIALIST ED INFORMAZIONE MEDICO SCIENTIFICA IN OSPEDALE E CENTRI PER L'EMOSTASI E LA TROMBOSI.**

- Attività a stretto contatto con i clinici, in particolare Cardiologi, Internisti, Neurologi, Geriatri e Ch.Vascolari
- Ottimizzazione del portfolio clienti e clusterizzazione in base agli obiettivi delineati dall'azienda
- Analisi e valutazione di TRIAL clinici e dati su pazienti e farmaci
- Forte propensione al raggiungimento degli obiettivi di budget e market share prefissati dall'azienda

**Da Settembre 2016 a Gennaio 2018, Agente di area BA-BAT per COMIFAR spa**

**- ATTIVITÀ DI CONSULENZA NELLE FARMACIE PER LA GRANDE DISTRIBUZIONE FARMACEUTICA.**

- Analisi e studi di settore finalizzati all'aumento delle quote di mercato aziendali e raggiungimento di Target definiti
- Realizzazione del BDG come richiesto dalla Direzione Commerciale
- Contrattualizzazione di tutti i clienti
- Attività di Vendita di Prodotti a Marchio
- Raggiungimento Target Market Share
- Affiancamento della rete vendita, per formazione e risoluzione problematiche commerciali
- Pianificazione riunioni commerciali mensili

**Da Gennaio 2016 a Settembre 2016, Venditore BBFARMA srl**

**- Informazione medica con dermatologi, pediatri, ginecologi e di base**

**- Formazione sul prodotto in farmacia ai collaboratori**

**- Attività di Vendita farmaceutica nelle farmacie**

**Da Maggio 2015 a Gennaio 2016, Farmacista presso:**

- Farmacia "Loiacono" – BARI

## **PUBBLICAZIONI SCIENTIFICHE**

### **BIOMEDICAL-ADVANCES**

- **“The Versatile 2-Substituted ImidazolineNucleus as a StructuralMotif of LigandsDirected to the Serotonin 5-HT<sub>1A</sub> Receptor “**

## **Hobbies e sport**

Sport di squadra: Beach Volley, Basket, Mountain bike.

Interessi: Musica, Cucina ,Giochi da tavolo e di ruolo, Viaggi, Informatica, Tecnologia.

## Istruzione e Formazione

### 2016, Master di 2° livello– Alma Laboris Milano

#### *Management e Marketing dell'Industria farmaceutica*

- **Monitoraggio dei processi e controllo qualità della produzione;**
- **Il marketing farmaceutico** (Le basi del marketing farmaceutico; strategie di marketing farmaceutico; analisi e strumenti operativi del marketing farmaceutico);
- **La direzione medica** - aspetti fondamentali dell'area di supporto scientifico;
- **Controllo e sorveglianza dei farmaci;**
- **Gli affari regolatori;**
- **Il marketaccess nell'industria farmaceutica;**
- **La gestione delle risorse umane nell'industria farmaceutica;**
- **Il project management nel settore farmaceutico;**
- **Business development e sales management;**

### 2015, Università degli Studi Aldo Moro di Bari

#### *Laurea Magistrale in Farmacia conseguita nei tempi.*

## Partecipazione a percorsi formativi ECM

- Corsi Vendita e chiusura **PSS** ( Professional Selling Skill )
- **“L'utilizzo della Voce nella negoziazione** “ tenuto da “l'Accademia nazionale della Voce” di Daniela De Meo. Avere una voce efficace, utilizzarla nel meccanismo di comunicazione in unione a quello non verbale e al lessico adeguato per accogliere e fidelizzare il cliente/utente.
- **“Coaching e corsi di PNL”** Sedute di coaching eseguito da Simone Volpi esperto di PNL e comunicazione di livello internazionale.

## Patente B automunito

Dichiaro che le informazioni riportate nel presente CV sono esatte e veritiere e autorizzo il trattamento dei dati personali.

Firma:  
Domenico Claudio Fasano